



HanseCom
Ein Unternehmen der INIT Gruppe



Zentrales Kunden- und Vertriebsdatenmanagement als Basis: moderne Mobilitätsplattformen flexibel realisieren

Fahrgäste haben heute eine riesige Auswahl: von Bus und Tram über Taxi und Mietwagen bis hin zu Leihfahrrad und E-Scooter. Das ermöglicht ihnen eine selbstbestimmte individuelle Mobilität. Mit dem Kundenmanagement- und Vertriebshintergrundsystem PT von HanseCom können Verkehrsunternehmen moderne Mobilitätsplattformen für das integrierte Suchen, Buchen und Bezahlen sämtlicher Verkehrsmittel aufbauen. Dafür steht ihnen PT ab sofort auch aus der Cloud zur Verfügung.

Heute mit dem eigenen Auto zur nächsten Regionalbahnstation, morgen zu Fuß zum Bus und übermorgen mit dem Leihfahrrad ans Ziel: Abhängig von Ort, Zeit und der jeweiligen Situation, vom Wetter oder auch einfach von der eigenen Lust und Laune wollen die Menschen heute unterschiedliche Mobilitätsformen zu multi- oder intermodalen Reiseketten verknüpfen. Die Tickets und Services möchten sie dabei integriert suchen, buchen, kombinieren und bezahlen können – und das über den Kanal, der ihnen gerade persönlich am meisten zusagt. Mobilitätsplattformen wie die von HanseCom machen das möglich: sie integrieren und steuern alle dafür erforderlichen Systeme und Prozesse.

PT bringt alle erforderlichen Basiskomponenten mit

Mit PT von HanseCom können Verkehrsunternehmen Mobilitätsplattformen flexibel realisieren. Die dafür erforderlichen Basiskomponenten – Tarife, Kundendaten, Echtzeitinformationen, Ticketing, Abrechnung und Routing – bringt die Software entweder selbst mit oder integriert sie vollumfänglich. Damit kann das Kundenmanagement- und Vertriebshintergrundsystem als zentrales Backend für moderne Mobilitätsplattformen fungieren.

PT unterstützt die unterschiedlichsten Frontends: vom „klassischen“ Online-Portal oder Webshop über mobile Apps und Smartwatches bis hin zu Navigationssystemen von Autos – alles ist möglich. Diesen Frontends können Verkehrsunternehmen sämtliche Angebote und Preise transparent zur Verfügung stellen, und zwar nicht nur für ihre eigenen Tickets, sondern auch für das Aufschließen der Mietautos oder das Freischalten der Leihfahrräder von Drittanbietern. Die entsprechenden Tarifinformationen können sie zentral vorhalten und über die HanseCom Mobilitätsplattform an die angebotenen Systeme ausspielen. Diese zentrale Pflege verhindert redundante Datenhaltung, reduziert Aufwände und sorgt dafür, dass über alle Systeme hinweg dieselben Informationen vorliegen.

Die Ermittlung von konkreten Verbindungen zwischen Start und Ziel einer Fahrt ist unverzichtbar. Mit der HanseCom Mobilitätsplattform können Verkehrsunternehmen die geltenden Fahrpläne ebenso berücksichtigen wie aktuelle Störungen und die Verfügbarkeiten von Mobilitätsangeboten wie Mietwagen, Leihfahrrad oder E-Scooter. Tarife, Ticketing und Routing greifen dabei nahtlos ineinander. Sämtliche Informationen stellt die HanseCom Mobilitätsplattform unter anderem aus den zentralen Daten in PT

in Echtzeit bereit. Damit ist gewährleistet, dass Verkehrsunternehmen ihre Kunden sofort über Verspätungen oder Fahrplanänderungen informieren, ihnen alternative Reiseketten vorschlagen und ihnen hierfür gültige Tickets zur Verfügung stellen können.

Zudem bietet PT Verkehrsunternehmen eine systemübergreifende Lösung zur zentralen Verwaltung sämtlicher Kundendaten – über alle erdenklichen Vertriebskanäle hinweg, einschließlich der Kanäle von Drittanbietern wie beispielsweise Fremd-Apps. Das eröffnet ihnen eine 360-Grad-Sicht auf die Kunden und ermöglicht ihnen eine individuelle Kundenansprache auf Basis tatsächlicher Nutzerdaten. So können sie beispielsweise einem Kunden, der bislang immer Einzelfahrscheine bucht, ein für ihn vorteilhafteres Abo vorschlagen; oder einem Kunden passend zu seinen Präferenzen ein Paket aus Abo und Bike-Sharing anbieten; oder Kunden durch spezielle Flatrate-Angebote das Abo-Modell auch in Zeiten von Homeoffice noch attraktiver machen.

Von der klassischen Lastschrift oder Kreditkartenzahlung bis zu PayPal oder Google Pay: PT unterstützt unterschiedlichste Bezahlarten und Abrechnungssysteme. Verkehrsunternehmen können dem Endkunden damit alle Angebote über eine einzige Kostenübersicht bereitstellen; auch die Abrechnung aus einer Hand ist grundsätzlich mit PT möglich. Alternativ kann die Abrechnung auch über Dritte erfolgen, etwa einen Payment Service Provider. So oder so erhält der Kunde eine Übersicht über seine Mobilität und im besten Fall eine Rechnung über sämtliche Mobilitätsdienste – unabhängig davon, wer sie erbracht hat.

Daten mit allen erdenklichen Systemen austauschen

Eine weitere Schlüsselanforderung an das zentrale datenföhrende System ist Offenheit. Verkehrsunternehmen müssen in der Lage sein, weitere Services und Komponenten flexibel einzubinden. Nur dann können sie ihre Vertriebsarchitektur bedarfsgerecht anpassen und erweitern. PT stellt mit offenen Schnittstellen sicher, dass Verkehrsunternehmen mit allen erdenklichen Systemen Daten austauschen können. Das ermöglicht ihnen, jederzeit neue Frontends, zusätzliche Bezahldienste oder weitere Mobilitätsdienste einzubinden oder ihr komplettes ÖPNV-Angebot in Shops oder Apps von Partnern zu integrieren. Die zentrale Datenhaltung bleibt dabei immer in ihrer eigenen Hand.

Zudem können Verkehrsunternehmen Daten aus PT in Drittsystemen für Auswertungen, Reportings, Vertriebsentscheidungen und zur Steuerung von Kampagnen nutzen. Durch die Integration in analytische CRM-Systeme haben sie beispielsweise die Möglichkeit, Kundenpräferenzen auszuwerten. Sie können Prognosen über künftiges Verhalten treffen und dafür maßgeschneiderte Angebote entwickeln.

Komplementärservices integrieren und betriebliches Mobilitätsmanagement realisieren

Mit PT lassen sich Mobilitätsplattformen aufbauen, die es Nutzern nicht nur ermöglichen, Verkehrsmittel des ÖPNV und Mobilitätsangebote wie Car- und Ridesharing oder E-Scooter flexibel miteinander zu kombinieren. Verkehrsunternehmen können auch noch einen Schritt weiter gehen und Komplementärservices integrieren: beispielsweise regionale Dienste oder Stadtwerke-Services wie Parktickets oder Stromtanken und Eintrittskarten für Kulturveranstaltungen oder Sportaktivitäten. Dann haben die Nutzer die Möglichkeit, zusätzlich zur Reisekette auch gleich das Reiseziel mitzubuchen – etwa den Park- und Ride-Parkplatz, die Weiterfahrt mit dem Bus zum Theater und die Eintrittskarte für die gewünschte Vorstellung.

Neben den gestiegenen Erwartungen ihrer privaten, können Verkehrsunternehmen auch die veränderten Anforderungen ihrer Unternehmenskunden mit PT erfüllen – indem sie z. B. ein Betriebliches Mobilitätsmanagement realisieren. Bei dieser neuen und innovativen Vertriebsidee finanzieren Arbeitgeber ihren Mitarbeitern Pakete, die Busse und Bahnen des öffentlichen Personenverkehrs mit privaten Mobilitätsangeboten wie Car-Sharing, Taxi oder E-Scooter kombinieren. Mit solchen Angeboten können Unternehmen insbesondere die junge Generation ansprechen, bei der der Dienstwagen als Statussymbol längst ausgedient hat. Zudem leisten sie damit einen wichtigen Beitrag zur Verkehrswende.

Von PT als Software-as-a-Service profitieren

Als SAP-Add-on setzt PT auf bewährten SAP-Modulen auf. Viele, vor allem kleine und mittelgroße Verkehrsunternehmen, können den Betrieb und die Administration eines SAP-Systems wirtschaftlich nicht darstellen. Ihnen steht jetzt eine attraktive Alternative zur Verfügung: PTCloud als Software as a Service (SaaS).

Verkehrsunternehmen erhalten maßgeschneiderte All-in-One-Lösungen zum monatlichen Festpreis. In diesem Preis enthalten sind alle erforderlichen PT- und SAP-Lizenzen; die nötige Infrastruktur, die sich in einem ausfallsicheren und DSGVO-konformen Rechenzentrum in Deutschland befindet; der Betrieb der Lösung durch Administratoren von HanseCom und die Einführung im Verkehrsunternehmen. Ein bereits vorkonfiguriertes Systemtemplate, das HanseCom an die individuellen Anforderungen des Verkehrsunternehmens anpasst, sorgt dafür, dass die Software rasch zur Verfügung steht. Ein speziell von HanseCom entwickeltes beschleunigtes Einführungsmodell stellt zudem sicher, dass die Mitarbeiter zügig mit der Software vertraut sind.

Die modulare und offene Architektur der Lösung gibt Verkehrsunternehmen die Möglichkeit, sie schrittweise und nach aktuellem Bedarf einzuführen und zu erweitern. So können sie beispielsweise mit dem Freien Verkauf starten.

Dieses Modul ermöglicht es Ihnen, sämtliche Vertriebsprozesse über alle Kanäle hinweg zu steuern – von Automaten über Busfahrer- und Kioskverkauf bis hin zu Webshops und mobilen Apps – und Mobilitätsplattformen zu realisieren.

Möchten Sie Ihre Lösung später um die Abonnementverwaltung erweitern und die Funktionen der Software für das Management der Kunden-, Produkt- und Vertragsdaten, das Ausstellen von eTickets, die Zahlungsabwicklung und die Einführung einer Abo-Online-Lösung für eine 24/7-Kundenselbstverwaltung nutzen, ist das jederzeit möglich. Auch die weiteren Module der Software etwa für Deliktverfolgung, CRM oder BI können Verkehrsunternehmen selbstverständlich jederzeit flexibel nach Bedarf hinzufügen.

Ohne eine eigene Infrastruktur und eigene SAP-Administratoren zu benötigen, profitieren Verkehrsunternehmen von sämtlichen Vorteilen eines SAP-Systems und der marktführenden Lösung von HanseCom. In Sie sind das langjährige Know-how und die umfangreichen Erfahrungen von HanseCom aus zahlreichen Kundenprojekten im ÖPNV eingeflossen. Keine andere Branchenlösung am Markt bietet einen größeren Funktionsumfang als PT. Durch die feste Nutzungspauschale haben Sie außerdem Planungssicherheit für Ihre Budgets und Projekte. Das Wichtigste aber ist: Sie können sich voll und ganz auf Ihre Kunden konzentrieren – um das System dafür kümmert sich HanseCom.

Vielfältig, erweiterbar & fit für die Zukunft

PTCloud bietet Module für Aboverwaltung, Freien Verkauf, eTicketing nach VDV-KA, Kontokorrent, Materialverwaltung, Deliktverfolgung und CRM sowie Basisfunktionen rund ums Tarifmanagement. Die Einführung kann modular erfolgen, Ihr PTCloud-System lässt sich jederzeit bedarfsgerecht ausbauen.

